

Wo stehe ich gerade?

Persönlicher Reflexionsbogen für Vertriebsmitarbeiter:innen ·
Schwerpunkt: Motivation & Mindset



Zeitraum: _____

Name: _____

Datum: _____

Dieser Bogen ist kein Test und wird nicht bewertet. Er ist eine ehrliche Momentaufnahme – nur für dich. Nimm dir ca. 15 Minuten Zeit, antworte spontan und ohne zu beschönigen. Kreuze auf der Skala von 1 (trifft nicht zu) bis 6 (trifft voll zu) an und nutze die Zeilen für ein, zwei ehrliche Stichworte. Ziel ist Klarheit darüber, wo du *heute* stehst – und woraus du Energie für den nächsten Schritt ziehst.

1 Mein innerer Antrieb – warum mache ich das?

1. Ich weiß genau, warum ich diesen Job mache – über das Gehalt hinaus.

Mein „Warum“ ist mir gerade klar präsent.

trifft nicht zu	1	2	3	4	5	6	trifft voll zu
	■	■	■	■	■	■	

2. Ich gehe morgens mit echter Vorfreude in den Verkaufstag.

Energie beim Aufstehen statt „muss halt sein“.

trifft nicht zu	1	2	3	4	5	6	trifft voll zu
	■	■	■	■	■	■	

3. Rückschläge (ein Nein, ein verlorener Deal) werfen mich nicht lange aus der Bahn.

Wie schnell stehe ich wieder auf?

trifft nicht zu	1	2	3	4	5	6	trifft voll zu
	■	■	■	■	■	■	

Was hat mich zuletzt im Job wirklich begeistert – und wann war das?

Ein konkreter Moment, kein allgemeiner Satz.

2 Meine Energie & Resilienz gerade jetzt

4. Mein Energielevel ist aktuell hoch und stabil.

Nicht: wie sollte es sein – sondern wie ist es heute?

trifft nicht zu	1	2	3	4	5	6	trifft voll zu
	■	■	■	■	■	■	

5. Ich kann Druck und Zielvorgaben als Ansporn nutzen statt als Last.

trifft nicht zu	1	2	3	4	5	6	trifft voll zu
	■	■	■	■	■	■	

6. Ich nehme mir bewusst Pausen und schalte nach Feierabend ab.

trifft nicht zu	1	2	3	4	5	6	trifft voll zu
	■	■	■	■	■	■	

Was zieht mir gerade am meisten Energie – und was gibt sie mir zurück?

3 Mein Mindset im Kundenkontakt

7. Ich gehe in Gespräche mit der Haltung „Ich helfe“ statt „Ich muss verkaufen“.

trifft nicht zu	1	2	3	4	5	6	trifft voll zu
	■	■	■	■	■	■	

8. Ich glaube an den Wert dessen, was ich anbiete.

Überzeugung ist hörbar – auch am Telefon.

trifft nicht zu	1	2	3	4	5	6	trifft voll zu
	■	■	■	■	■	■	

9. Ein „Nein“ sehe ich als Information, nicht als persönliche Ablehnung.

trifft nicht zu	1	2	3	4	5	6	trifft voll zu
	■	■	■	■	■	■	

Welcher Glaubenssatz bremst mich manchmal – und was wäre ein hilfreicherer?

Z. B. „Ich störe“ → „Ich biete eine Lösung an.“

4 Standortbestimmung & nächster Schritt

Wenn ich ganz ehrlich bin: Wo stehe ich gerade – in einem Satz?

Worauf bin ich in den letzten Wochen stolz? (mind. eine Sache)

Die EINE Sache, die ich diese Woche ändere, um wieder mehr Schwung zu bekommen:

Klein, konkret, machbar – kein Großprojekt.

Mein Fokus-Satz für die kommende Woche:

Tipp: Hänge diesen Bogen sichtbar auf oder fotografiere die letzte Box. Vergleiche in vier Wochen – Fortschritt entsteht, wenn man ihn sehen kann.